

# CURSO

# FASES DE NEGOCIACIÓN

## 8 Horas



### OBJETIVOS

Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá la planificación de estrategia a través del método Harvard, así como la importancia del cierre de la negociación y su influencia en futuras negociaciones.



### CONTENIDO

#### Unidad 1. Objetivos.

- 1.El resultado de una negociación.
- 2.Cómo debe ser un objetivo.
- 3.Dimensiones en una negociación.
- 4.El MAPAN y la ZOPA.

#### Unidad 2. Estrategia.

- 1.Negociar en tres dimensiones.
- 2.Tipos de negociación.
- 3.El método Harvard.

#### Unidad 3. El cierre de una negociación.

- 1.El cierre de la negociación.
- 2.La formalización del acuerdo.
- 3.Ejecución y seguimiento del acuerdo.

**ESTE CURSO ONLINE ES BONIFICABLE: ¡CONSÚLTANOS!**

